

LAS RELACIONES DE COREA DEL SUR Y JAPÓN EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL¹

Por Rodolfo Molina

(Artículo del Boletín de ALADAA, Sección Argentina, de Septiembre, 2011, pp. 37-57).

Este artículo fue elaborado poco después de la firma del TLC KORUS en 2007, pero dados la ratificación del TLC tras el conflicto con Corea del Norte en 2010 y el reciente anuncio en 2011 de reinicio de negociaciones para la realización de un tratado de integración entre China, Corea del Sur y Japón, el contenido cobra actualidad.

1. UNA APROXIMACIÓN AL TEMA

Si bien acuñado para Japón, el concepto de “Estado desarrollista” ha sido ampliamente usado para dar cuenta del crecimiento y el desarrollo de Corea del Sur. A pesar de todas las críticas que gusta ahora hacerse a esta forma de crecimiento, basta comparar el Estado actual de la economía surcoreana con lo que era antes de 1960 para comprender el papel real de ese Estado desarrollista. Sin embargo, para mediados de los años noventa el modelo presentaba algunos emergentes disfuncionales. A pesar de la *performance* de la economía surcoreana desde 1961, la cuestión pendiente seguía siendo la autonomía

¹ El texto presentado ha sido ya publicado en: Oliveira, Enrique Altemani de. ***Coreia do sul: visões latino-americanas***. Juruá Editora. Curitiba, 2010, pags. 123-138.

tecnológica en general, si bien Corea del Sur había logrado ponerse a la vanguardia en algunos rubros. Por otra parte, seguía pendiente también la cuestión de la internacionalización de la economía surcoreana. El objetivo del crecimiento surcoreano ha sido ponerse a la par de los países de Europa occidental y Japón, no el de cumplir con las reglas de alguna teoría económica de las que recomiendan los organismos internacionales.

Los modelos teóricos de incorporación de tecnología de acuerdo con lo que se ha llamado la figura de la “bandada de ocas” sólo pueden brindar una primera aproximación al problema, ya que si bien es posible establecer etapas y pasos la transferencia de tecnología de un país a otro no ocurre libre de competencia y de problemas específicos, y siempre tiene lugar en las condiciones de cada época y según las relaciones de fuerza existentes entre los países en cuestión; la fiera confrontación para reducir la *gap* tecnológica entre países de diferente nivel desde alrededor de 1970, y la relación directa entre inversión y tecnología, todo eso desplaza el valor operativo primero de la figura de la bandada de ocas que, más bien, pasa a convertirse en un escollo de la comprensión de los procesos reales del desarrollo de los países. Por otra parte, ese tipo de modelos dejan sin analizar en todas sus implicancias dos cuestiones principales; una es cómo y de la mano de quién son incorporadas las nuevas tecnologías, es decir si por adquisición o si vienen traídas por empresas extranjeras, y si se trata de tecnologías de punta o de las de mero descarte por obsolescencia o agotamiento de ventajas en el país de origen; segundo, la cuestión del desarrollo tecnológico según el tipo de país o de economía que se construye --proyecto nacional.

Al tomar el caso concreto de un país, es fundamental distinguir si se trata de centrar el desarrollo en una gama más o menos determinada de tecnologías y productos, o si se trata de hacerlo en un nivel más o menos determinado de tecnologías o si, como en Corea del Sur, se ha buscado un desarrollo técnico industrial más amplio, del tipo europeo occidental y japonés. Es por eso que este es el parámetro con el que debe medirse Corea del Sur y que entonces, en consecuencia, se puede hablar de cuestión pendiente en relación con la

autonomía tecnológica. Se ha mencionado arriba la distancia que separaba a la Corea de mediados de los noventa de la de comienzos de los sesenta, pero las metas que este país se ha propuesto no son cualquier industrialización, como en la mayoría de los países subdesarrollados, si no ponerse al nivel de los países avanzados. Corea del Sur no es una especie ni de Singapur ni de Hong Kong. Aquí es preciso agregar que lo que se pretende un concepto, como “dragones” o “tigres”, es más bien una mera impresión de consumidor, la que puede tener el consumidor norteamericano en cuanto a la procedencia de productos que usa, ya que la economía de Corea del Sur no es del tipo de la de Singapur, ni la de Hong Kong etc. En eso se hubiera convertido Corea del Sur si el proyecto de *hub* hubiera tenido algún principio de realización: no era viable porque era contradictorio con lo que ha sido el proyecto de país construido durante tres décadas, y lo sigue siendo a menos que la total estructura económica del país cambie. Para mediados de los años noventa el crecimiento económico del Corea del Sur le había permitido a ese país situarse a la vanguardia en algunas industrias, entre ellas astilleros y productos de consumo masivo, como algunos electrodomésticos y automotores, y componentes, como ciertos *chips*, pero seguía dependiendo en maquinaria industrial y bienes de capital en general, y también de maquinaria de transporte.

El desarrollo industrial basado en la sustitución de exportaciones y la necesidad de financiarse en base a estas empujó a aprovechar las ventajas obtenidas y también a concentrarse en los puntos donde estas se habían logrado, de modo que las exportaciones tendieron a agruparse en una cierta gama de productos o estabilizarse en un cierto número por cuyo adelanto tecnológico se podía responder, pero limitando así el desarrollo de otros productos posibles. A pesar de las transformaciones resultantes de la crisis de 1997 y de los grandes avances de tecnológicos desde entonces Corea del Sur no ha logrado remontar en forma definitiva la cuestión de la dependencia tecnológica, ni la de la concentración en algunos productos de exportación, habiéndose en cierta forma resentido la ampliación que el proyecto de país en marcha requiere. Es que si bien los avances hechos en televisores de última generación, en biotecnologías, y los

incentivos dados a la nanotecnologías son reales, Corea del Sur no ha encontrado "nuevos motores" de crecimiento económico -como se dice- para avanzar hacia nuevas etapas, o sea encontrar tecnologías nuevas y productos que permitan crecer, dinamizar la economía y competir en forma que correspondiera al tipo de proyecto de país vigente.

Ese desafío ha tenido lugar en condiciones que obligaban a Corea del Sur a enfrentar los resultados de la reindustrialización de EEUU promovida sobre todo en los años noventa, con la consiguiente puesta de EEUU a la vanguardia de las tecnologías más nuevas en el campo de la información y las comunicaciones y en medio del logro de EEUU de imponer sus líneas de desarrollo de comunicaciones a nivel mundial –la Internet frente, incluso, a un proyecto japonés de gran desarrollo de teléfono con visor, por ejemplo. Por supuesto, además de EEUU algunos países europeos y Japón también compiten en campos en los que Corea del Sur busca alcanzar una posición de vanguardia. Lo que equivale a decir que Corea del Sur estaba llegando a la etapa que debía dar un salto muy grande justo cuando la competencia se hizo más fuerte. Esta situación era la que Corea enfrentaba a mediados de los años noventa y, hasta cierto punto, sigue siendo vigente en esta década.

Además, si bien China todavía no está en posición de alcanzar la altura de los campos en los que Corea del Sur tiene ventajas, su rápido avance acorta las distancias. Y esto sin duda es fuente de inquietud. Por otro lado, Corea del Sur no tiene esos campos económico-políticos privilegiados a los cuales trasladar sus problemas económicos, las tecnologías envejecidas de las cuales seguir sacando ventajas, ni los reservorios de mano de obra que le corresponden a EEUU, Europa y Japón en todo el mundo, pero sobre todo en América latina, África, y Asia oriental y sudoriental. De ahí que la relación de Corea con China tenga ese carácter tan particular.

Nada de esto implica decir que las empresas surcoreanas no hagan buenos negocios ni buenas ganancias, ni que haya escasez de capitales. Por el contrario, a comienzos de esta década se estimaba había 200.000 millones de won en

capital excedente sin inversión², y para septiembre de 2006, sólo los 10 primeros conglomerados económicos tenían 150 billones de won, con un constante aumento de las tasas de reservas en los últimos años³. Desde comienzos de la década y hasta el año el presente año ha sido tema de gran especulación entre los economistas surcoreanos explicar por qué no hay inversión a pesar de haber capitales. Los motivos que parecen resumir todas las razones dadas

“A diferencia con el pasado, no es fácil encontrar objetivos de inversión a los que amplias sumas puedan ser gastados para funciones exitosamente en escala de un compañía. Los conglomerados creen que deberían poseer suficiente capital para enfrentar futura incertidumbre” (Op. Cit).

No faltan la críticas que se hacen a los controles de la política del gobierno de Roh Moo-hyun como otras causa de la renuencia de las grandes compañías a invertir. El *boom* inmobiliario de la primera parte de la década parece desmentir, en buena parte al menos, este argumento. La contracara de lo anterior es que ha aumentado sostenidamente la inversión surcoreana en China en busca de mano de obra barata, con lo cual se contribuye a incrementar los problemas de trabajo en el país. Cabe agregar que, en realidad, el incremento de las inversiones y el interés en China viene de 1987, antes de la caída del muro de Berlín y antes del establecimiento de relaciones diplomáticas, momentos estos a los que se suele señalar como punto de inicio del aumento de las relaciones económicas⁴ si bien es verdad que la inversión y el comercio se potenciaron más desde 1992.

2. LAS RELACIONES DE COREA DEL SUR CON JAPÓN

² LEE, Chon Pyo, **Remaining Task of Economic Reform**, Korea Focus March-April 2001, pag. 109.

³ JO, Ha-hyun, **Create Environment for Corporate Investment**, Korea Focus Spring 2007, p. 39.

⁴ LE CORRE, Philippe, **L’option chinoise des firmes sud-coréennes**, Le Monde Diplomatique, octubre 1992, p. 25.

Las relaciones de Corea del Sur con Japón han sido siempre candidatas teóricas al establecimiento de algún tipo de integración institucional, esto por las características a menudo citadas de cercanía geográfica, intensidad del comercio ya existente, coincidencia en aspectos de política de seguridad etc, pero desde 2001 y especialmente desde 2005 han sufrido un curso que, si no era completamente imprevisible, no era el esperado tras las crisis asiáticas de 1997. La acción de Japón en los meses inmediatamente posteriores al estallido de la crisis en favor de una *resolución asiática* de las crisis, y su participación en tratar de evitar peores consecuencias en Corea del Sur, la coordinación de políticas, así como las consultas entre China, Corea y Japón en esos meses, y las que tuvieron lugar en forma más orgánica desde 1999 en el marco de ASEAN+3, auguraban a comienzos de esta década otro tipo de relaciones para finales del actual decenio. Hubo impulso a las consultas para impedir nuevas crisis y coordinar políticas en los campos financieros, para protección del medio ambiente y hasta para la prevención del delito. También están los anuncios en 2001 y 2002 acerca de la realización de estudios de factibilidad para realizar tratados de libre comercio en el área del este de Asia –incluida la propuesta china específica de estudiar la posibilidad de hacer un acuerdo entre China, Corea del Sur y Japón- y otros tipos de asociación económica entre países del este y sur de Asia que parecían abonar esa tendencia.

Sin embargo, había ya factores que no abonaban la tendencia a la integración institucional nipo coreana, además de las dificultades que pueden surgir en las negociaciones de cualquier acuerdo de libre comercio, y de la nula o poca experiencia de los países de Asia oriental en el establecimiento y funcionamiento tratados de libre comercio. La primera propuesta de tratado de libre comercio entre países de Asia oriental fue hecha en la segunda mitad de 1998 de manera oficiosa por Japón a Corea del Sur y rechazada por este país, rechazo que ponía en evidencia la percepción de una asimetría problemática. La dificultad de la asimetría entre estos dos países radica en que si bien en el caso de Corea del Sur se trata de un país cuya economía no es de dimensión comparable a la Japón y que no ha logrado una autonomía tecnológica semejante

a la de los países de Europa occidental o Japón, tampoco, de ninguna manera, es un país en vías de desarrollo. En ese caso uno de los principales problemas sería el de los ajustes, pero sobre todo el de cuál de las partes debería costearlos. En aquel momento, 1998, no era fácil para ninguna de las dos partes tomar compromisos.

Por otro lado, es difícil pensar en asociaciones de ese tipo en las cuales formando parte Japón no tenga éste un liderazgo. Pero por sobre todo eso, en vista de la fracasada propuesta japonesa -por oposición de EEUU- de crear un fondo monetario asiático y del establecimiento de fondos *swap* para evitar futuras posibles crisis, la propuesta de tratado de libre comercio parece haber estado orientada a enfrentar los problemas de la mundialización, crisis y exigencias de reformas incluidas. Entre estos dos países, las características de las negociaciones para el establecimiento de las relaciones diplomáticas, así como otros contenciosos posteriores, hacían prever que las negociaciones para establecer un tratado de libre comercio serían reñidas, pero, además, con una Corea del Sur menos dispuesta a aceptar condiciones no deseadas. Es difícil saber cuáles eran o serían las bases de la negociación y hasta dónde Japón estaría dispuesto a conceder. Lo cierto es que en Corea del Sur la propuesta fue vista con una desconfianza que se hizo manifiesta en 1999. Ese año hubo conversaciones oficiosas acerca de un área de libre comercio del noreste de Asia entre China, Corea y Japón, su suerte es conocida. Además de otros factores, en este caso la cuestión del liderazgo está en primer lugar.

En septiembre de 2000 los mandatarios de ambas partes acordaron la necesidad de explorar el libre comercio entre sus países. De hecho la comunidad de empresarios parece haber sido la que más favoreció el acuerdo. En marzo de 2002 se estableció el Foro empresarial TLCJ Japón- Corea (Japan-Korea FTA Business Forum, en inglés), y en junio de ese año el foro celebró una reunión a puertas cerradas en Tokio emitiendo una declaración que llamaba a que ambos gobiernos iniciaran negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio lo antes posible, que después se ampliaría a China y países del sudeste de Asia. El

interés despertado por la propuesta china de 2002 de hacer un tratado de libre comercio con la ASEAN señalaba cuál sería, en realidad, el tipo de tratado más conveniente para cualquiera de los tres países en el nivel de su desarrollo industrial: uno que asegurara los beneficios de recursos y materias primas para China, y mano de obra barata y libre circulación de mercancías y capitales para Corea del Sur y Japón.

Las negociaciones comenzaron al año siguiente, 2003, y duraron apenas un año. Se ha dado diversas explicaciones acerca de la suspensión de las negociaciones. La oficial y más común es que no pudieron ponerse de acuerdo acerca de los productos agrícolas japoneses. Ambas partes se echaron culpas una a otra. No obstante, hay fuertes indicios de que a comienzos de 2004 EEUU hizo saber a los dos que no favorecía un acuerdo de libre comercio entre Corea del Sur y Japón. Semejante asociación sería demasiado fuerte.

En un simposio celebrado en Tokio en marzo de 2006 con seis influyentes periodistas surcoreanos, y dirigentes empresariales, funcionarios, legisladores y académicos japoneses, se culpó a la falta de voluntad política como causa del no establecimiento de un TLC. El evento fue organizado por el *Keizai Koho Center*, importante instituto dedicado a los estudios económicos, y realizado -si se puede considerar significativo- en el *Keidanren Kaikan* (sede de la Federación de Asociaciones económicas de Japón, la más poderosa asociación empresarial del país). A comienzos de abril de este año, 2007, una reunión de ministros del gobierno japonés hizo público su acuerdo acerca de la necesidad de reiniciar negociaciones para el establecimiento de una TLC con Corea del Sur, además de estudiar la factibilidad de uno con EEUU.

3. LOS IMPACTOS DE LA CRISIS DE 1997

La crisis financiera de 1997 es una línea demarcatoria importante en la economía y en la historia reciente de Corea del Sur. Puso de relieve la necesidad imperiosa de hacer reformas en la economía y en la política económica pero

también dio oportunidad a EEUU y al FMI para presionar en favor de los reclamos de apertura de la economía surcoreana que ya venían realizando. Corea del Sur entró en la década actual habiendo salido de lo más crudo de la crisis de 1997, pero sin haber resuelto todo lo que la crisis había puesto de manifiesto acerca de la economía y del sistema económico de Corea, y sobre todo sin haber podido encontrar cómo llevar adelante una nueva etapa de crecimiento en condiciones de competir con nuevos productos que arrastraran al conjunto de la economía surcoreana.

En primer lugar la crisis empujó a hacer reformas en el sistema y a modificar en parte la estructura de la propiedad industrial. No obstante, es necesario tener presente que las acciones emprendidas no fueron totalmente resultado de iniciativas puramente coreanas ya que la presión estadounidense, existente desde antes, arreció entonces. Junto con la presión de EEUU para la desreglamentación y *apertura* de la economía coreana, presentadas por ese país como cuestión de verdad y de principios, vino lo que realmente le interesaba a los sectores público y privado de EEUU: la posibilidad de quedarse con empresas coreanas, o al menos parte de ellas, y poner un pie en sectores donde procuraba incrementar su influencia, aprovechando los procesos de reducción de deudas y capacidad, y ajuste de la economía surcoreana y de las empresas, tras el sobredimensionamiento y el exceso de inversión de los años anteriores –además de sentar ejemplo de imposición de neoliberalismo. Podría ser muy útil, aleccionador, realizar un balance exhaustivo de cuánto salvaron las empresas coreanas con esos traspasos y cuánto ganaron los adquirentes estadounidenses comprando a precio de liquidación, y también cuánta influencia lograron en algunos sectores de la economía surcoreana dejando simplemente caer activos.

La gran ola de inversión estadounidense fue dominante hasta 2002. El centro de las presiones del FMI fue reformar el sistema empresarial de Corea del Sur, principal acusado por el estallido de la crisis, a causa de las deudas incurridas, por el exceso de inversión, la corrupción, la falta de transparencia de gestión, y la poca injerencia de los accionistas minoritarios en los asuntos de las empresas,

todo el *kit* de motivos que el FMI tiene para reformar países. Junto a eso iban los reclamos de reformar el sector financiero que alimentaba a las empresas manufactureras. En tercer lugar reformar el Estado y la administración. Cuarto, pero tan importante como el primer reclamo, era para el FMI la reforma del mercado laboral.

Si bien todas esas exigencias fueron hechas en nombre de principios de sana economía, de respeto a los derechos de todos los accionistas, transparencia, ventajas para la mayoría de la población, lo que el FMI buscaba en realidad era abrir la economía surcoreana a la participación de empresas estadounidenses, tal como venía reclamando desde antes de la crisis. Señalar ese doble discurso no significa que los problemas mencionados no existieran. Pero tampoco el hecho de que el FMI los indicara quería decir que la conducción económica del país no fuera conciente de ellos. Por cierto, durante el gobierno de Kim Young sam se formaron comisiones en 1993 y en 1995 para estudiar cómo encontrar soluciones a problemas detectados que, en general, coincidieron con los mencionados en 1997 por el FMI., si bien no se trató de aplicar las reformas drásticas que tuvieron lugar tras la intervención de este.

Actualmente hay coincidencia en cuanto a la evaluación de las reformas. Se considera que fueron hechas pero de manera parcial, y que perdieron impulso todavía bajo gobierno del mismo Kim Daejung a sólo dos años de haber sido iniciadas. También hay coincidencia en que en muchos casos las medidas tomadas tuvieron efecto contrario al buscado ya que la asistencia financiera y los créditos a bajos intereses favorecieron poder seguir con inversiones innecesarias, además del uso indebido de fondos. Por su parte, lo que la reforma del mercado laboral buscaba era ampliar las causas de despido y permitir el llamado sistema de "envío de personal", es decir contrataciones temporales a través de agencias, y otras formas de precarización del trabajo, es decir disminuir el personal de planta. Hay acuerdo también en que esta reforma, la laboral, ha sido la que más a fondo fue llevada a cabo, teniendo diversas consecuencias sociales negativas

por la ausencia de sistemas de seguridad social que paliaran los efectos menos deseables; es a esos sistemas a lo que se ha llamado *red de contención*.

Pero los planes de reformas, sean los estudiados bajo el gobierno de Kim Young-sam o los de las reformas efectivamente practicadas después de la crisis, han servido para poner en evidencia que si bien los problemas mencionados existían -y todavía no han sido desterrados-, no son en realidad los problemas de fondo de la economía surcoreana en el sentido de que solucionándolos se da impulso de crecimiento que esta necesita, ya que han contribuido muy poco a desarrollar los *motores* de crecimiento buscados y no han servido mucho para diversificar las exportaciones.

También quedó en evidencia que con las reformas no llegó la inversión extranjera objeto de propaganda. De hecho la inversión realizada por EEUU en el período 1998-2002, que cuenta por más de la mitad del total de la inversión llevada a cabo desde el fin de la guerra en Corea del Sur, no tuvo otro fin más que adquirir activos ya existentes de empresas o partes de empresas liquidadas; en los casos de creación de nuevas empresas la mayor parte de la inversión se realizó con fondos obtenidos en el mercado surcoreano de capitales, de modo que no entraba verdaderamente inversión real del exterior, con la característica, además, que la inversión ha tendido a concentrarse en servicios y no tanto en la alta tecnología en la que se esperaba la inversión extranjera en Corea del Sur.

Pero a pesar de todos los problemas es necesario tener en cuenta que el tan criticado sistema empresarial y de economía planificada ha sido, ante todo, el que hizo posible la industrialización de Corea del Sur partiendo prácticamente de cero y el que le permitió a este país llegar a tener en pocas décadas el desarrollo industrial que Corea había alcanzado, precisamente, en el momento que se hacían las críticas, como si el desarrollo industrial de Corea del Sur se hubiera logrado por otros medios, y la economía de Estado desarrollista le hubiera creado problemas desde fuera a una economía que logró crecer por otras causas. Por lo cual parece fundamental distinguir entre el sistema y sus excesos. (Además, conviene tener siempre presente que fueron los países más desapegados de las

recomendaciones del FMI los que menos sufrieron la crisis de 1997 y menos padecieron los efectos ampliados de su reguero).

Es así que, justamente, parece ser la imposibilidad de dar con nuevos motores de crecimiento de la economía lo que llevó en los primeros años de esta década a plantear el o los proyectos del *hub* como salida. Más allá de todo lo vistoso de esas propuestas, los proyectos de convertir a Corea del Sur en un *hub* del este de Asia llegaron a multiplicarse tanto que prácticamente no había aspecto o ramo de la economía, salvo quizás las industrias más tradicionales, en las que el país no debía o podía convertirse en *hub*. El problema de estas propuestas, sin mencionar la impracticabilidad de todas y cada una era que (además de requerir capitales y personal de que Corea del Sur no disponía, y de basarse en gran parte en expectativas de inversión externa) la propuesta general de un *hub*, y aun las sectoriales, implicaba de hecho abandonar todo el modelo de crecimiento surcoreano. Pues el modelo ya era entonces lo contrario de un centro de distribución o depósito. Corea del Sur había buscado, y busca, desarrollo industrial amplio e integrado. Convertirse en un *hub*, hubiera significado pasar a convertirse en una especie de Hong Kong o Singapur, cosa que es, por lo demás, imposible en un territorio tan grande y con la cantidad de habitantes que Corea del Sur tiene. En Singapur la mayor parte de la propiedad de las empresas instaladas pertenece a extranjeros, y la parte que no en su mayoría es del Estado. En Hong Kong la situación es más matizada pero en todo caso la dirección no ha estado en el territorio.

Entretanto, para Corea del Sur era de fundamental importancia lograr encontrar un nuevo sector, nuevos tipos de productos que fueran *motor de la economía*. Igualmente importante era lograr diversificar las exportaciones centradas principalmente en unos diez productos. La fiebre de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones que se difundió por el Asia oriental, y aún el sudeste de Asia, entre 2000 y 2001 no era todavía suficiente para hacer ni siquiera el impulso que esas tecnologías tuvieron en Corea del Sur en 2003 y

2004. Esto debido tanto a las condiciones de la economía coreana como por la situación internacional.

Dado la relativa maduración de la economía surcoreana y el relativamente alto desarrollo tecnológico, combinados ambos hacen que no sea tan fácil seguir adelante y encontrar nuevos motores en una situación en que al mismo tiempo, y por otro lado, no hay un tan alto avance científico y ni un tan amplio desarrollo tecnológico para el país industrial que en realidad es. Por esta razón es que desde 2004 se está realizando una gran inversión en ciencia y tecnología, con un aumento anual de 20%, siendo ahora la investigación y desarrollo una política de Estado. Sin embargo es una realidad fundamental que, aunque se espera los frutos para un futuro no lejano, en ese campo los frutos no se ven rápidamente; siendo que, por otro lado, su realización en cuanto a mercado depende de las coyunturas de la economía internacional.

Las relativamente contradictorias y ambiguas condiciones arriba mencionadas son las que han dificultado el objetivo de encontrar los poderosos motores de la economía que se ha estado buscando en los últimos diez años. Se han agregado a las dificultades mencionadas la desesperada búsqueda de China por avanzar en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, además del sostenido liderazgo general de EEUU, y de los liderazgos sectoriales de Japón en primer lugar, y de otros menores de empresas europeas en algunas áreas.

China, al mismo tiempo que un futuro competidor, en cualquier campo de que se trate, es un país vecino de Corea del Sur –lo que acorta las distancias-

provisto de la mano de obra barata que Corea del Sur ya no tiene, lugar de traslado casi natural para las empresas que Corea del Sur busca deslocalizar, y mercado de productos intermedios y tecnologías de ese mismo nivel en las que Corea del Sur se destaca. De tal modo, China ha pasado a ocupar el lugar que EEUU tenía para Corea del Sur antes de la crisis como mercado proveedor del superávit que este país necesita para compensar su déficit crónico con Japón. En este sentido EEUU ha quedado *liberado de la obligación* de proveer a Corea del

Sur un superávit estructural. Dado el crecimiento general de China, Corea del Sur tiene la posibilidad real de obtenerlo allí, pero, no obstante, no tiene una garantía estructural para que eso siga siendo así en años adelante en el futuro.

Por otra parte, aunque se trate de beneficios económicos, no se puede dejar de considerar que lo que liga a Corea del Sur con EEUU para mantener a Corea del Sur dentro de sistemas de alianzas de EEUU no es únicamente su relación económica por muy privilegiada que esta sea. Pilar fundamental de la relación, que antecede al crecimiento y desarrollo económico de Corea del Sur, es la alianza militar. EEUU permitió el desarrollo de Corea del Sur, haciéndola viable como país, para reforzar el lazo de seguridad.

4. COREA DEL SUR Y ESTADOS UNIDOS

A mediados de los años noventa, con todo lo que se destapaba sobre los abusos de soldados norteamericanos a población coreana y japonesa y los reclamos de ciudadanos para el retiro de bases de EEUU tanto en Corea del Sur como en Japón, quedaba claro que, a pesar de la supuesta protección que EEUU les brindaba, los mayores beneficios no habían sido para el supuesto beneficiario, aunque este también –claro está- los haya tenido, si no para EEUU.

Base de la relación de Corea del Sur con EEUU ha sido la alianza militar establecida en 1953 tras la guerra de Corea. Por la época en que Corea del Sur tenía altos niveles de crecimiento y mientras duró la guerra fría, se la trataba todavía como país subdesarrollado. Pero han coincidido, más o menos, el fin del mundo bipolar, con la toma de conciencia de la estatura económica de Corea del Sur y con la democratización del país.

Ha habido planes estadounidenses de retirar tropas de Corea en los años setenta y en los años noventa. Pero si en los años setenta sólo causaron inquietud, en los noventa esa inquietud que EEUU siempre ha sabido usar a su favor como elemento de presión, Corea del Sur la ha revertido en reclamar mayor

papel en las decisiones de defensa y frente a Corea del Norte. Así, en 1994 le fue devuelto el mando operativo para tiempos de paz. Pero, más aún, con la llegada de Kim Dae Jung al gobierno y su política de "*sunshine*", Corea del Sur comenzó a reclamar y practicar la toma de iniciativas en las relaciones con Corea del Norte lo que, a su vez, implicaba un mayor juego de la dimensión política en lugar de la casi exclusivamente militar en el trato con el Norte como favorece EEUU. El actual presidente, Roh Moo Hyun, sigue insistiendo en la reafirmación de ese papel activo para Corea del Sur. Esto no ha sido así sin cierta tirantez en las relaciones con EEUU acerca de las negociaciones con Corea del Norte.

Además, desde 2001 Corea de Sur ha puesto en cuestión el asunto del comando operativo para tiempos de guerra. Esta cuestión, complicada de por sí, y merecedora de mucha ponderación por parte de EEUU, ha quedado complicada por la redefinición de la defensa de EEUU tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 y el definitivo propósito de convertir todas las relaciones bilaterales defensa en sólo parte de un único gran esquema para la defensa de EEUU y con centro en este país.

Por otro lado, está el reclamo de Corea del Norte de que la presencia de tropas norteamericanas en la península sólo es aceptable si estas están bajo mando coreano. De cualquier manera, el comando operativo para tiempos de guerra implica también la cuestión del mando de tropas en la eventualidad de que el régimen de Corea del Norte caiga o implosione, y significaría dirigir las operaciones correspondientes a la suerte de las instalaciones nucleares del Norte sobre las que EEUU pretende, dado ese caso, tener el control.

5. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

No es sorprendente que se haga elogios de un resultado conseguido en política pero llama la atención, al menos en la traducción al español, el tipo de expresiones usadas en estudios previos al tratado, y también después en los anuncios sobre lo acordado. Son las que tienen que ver con la insistencia en

enfaticar el lugar o puesto que ocupa cada parte en la economía del mundo y de Asia, y el puesto como *partners* que tiene uno en relación con el otro. Es como si con todas esas menciones a números de orden se quisiera dar lustre a algo que no lo puede exhibir tan fácilmente de por sí. De hecho, el tratado fue resistido desde distintos sectores socioeconómicos de Corea del Sur. Al mismo tiempo, es llamativo que se logró un acuerdo -no imposible pero tampoco fácil de explicar- entre los distintos partidos políticos

Las negociaciones comenzaron en marzo de 2006. Por supuesto, no se trata de que nunca se hubiera pensado antes en la realización del acuerdo, pero ha sido un período de negociación demasiado corto siendo que lo que estaba en juego era un tratado de libre comercio con un país con el que hay tantas cuestiones de por medio, y que es -como bien dicen las apologías- la primera potencia del mundo. El tratado parece tanto una salida decidida después de descartar otras muchas opciones para Corea del Sur como una oportunidad de EEUU de presionarla con el argumento contra reloj del límite de los poderes de *fast track* del presidente Bush (hijo). Durante las negociaciones se llegó incluso a registrar la exigencia de EEUU de que las corporaciones estadounidenses fueran regidas en Corea del Sur por la ley norteamericana (sic). Además, EEUU puso el acento en la disminución de regulaciones en general y en la realización de sesiones especiales sobre regulaciones.

Es decir, para Corea del Sur el tratado implicaba no sólo ponerse de acuerdo acerca de la liberalización y compatibilizar intereses, si no estar especialmente preparado para enfrentar las presiones de EEUU. Cuestión muy debatida en las negociaciones fueron también la de la evasión impositiva, la de las repatriaciones de ganancias, la de los ejecutivos extranjeros que desplazan a los locales (cuando precisamente una de las necesidades coreanas es la de personal ejecutivo con experiencia internacional).

Una vez celebrado el tratado, de lo trascendido por los informes oficiales surcoreanos queda claro que la idea de ayudar a expandir las exportaciones coreanas tiene que ver con varios productos pero principalmente con dos,

automóviles y textiles. Es decir no se trata, paradójicamente, de productos de vanguardia tecnológica si no del tipo de los más tradicionales, más aún en el caso de los textiles. Entre los principales beneficiados no hay mención a los productos de tecnología de la información, ni a los televisores en los que Corea del Sur está a la vanguardia.

En Corea del Sur se usó como argumento a favor del tratado que la parte que los productos coreanos tenían en el mercado estadounidense iba en retroceso, y que era necesario aumentarla y recuperar las partes de mercados que antes había tenido. Esto no implica decir que vendiera menos, si no que se trataba de una cuestión de partes o porciones de mercado. En autos, en particular, se estima que las exportaciones podrían crecer 10% al levantarse las tarifas. Pero también es verdad que igualmente beneficiado, se verán los coches norteamericanos, ya que las tarifas impuestas en Corea han sido del 8% mientras en EEUU eran del 2,5%. O sea, es distinto el margen que cada uno tiene para el crecimiento considerando el beneficio obtenido con la abolición de tarifas. También se ha dicho que aumentará el empleo en Corea del Sur en el sector automotriz ya que Corea del Sur proveerá autopartes y que se reducirá en Corea del Sur la dependencia de autopartes alemanas y japonesas. Si bien esto puede ser verdad, lo cierto es que acá tampoco estamos en presencia de exportaciones de productos de alta tecnología.

En cuanto a los textiles de Corea del Sur, EEUU recibe el 17,8 por ciento de las exportaciones surcoreanas y después del TLC podría crecer a 20%. Por el otro lado, hubo ajustadas negociaciones respecto de los productos agropecuarios. Es necesario recordar que con las exportaciones de carne norteamericana a Japón dos veces se encontró restos de hueso cosa que tanto en los convenios con Corea del Sur -como con Japón- queda estrictamente estipulado no debía haber. Es decir, el nivel de cumplimiento de los compromisos por parte de EEUU es bastante dudoso, y peor cariz aún toma eso si se agrega la actitud de asombro de la parte norteamericana ante el rechazo de esas carnes en Japón y la suspensión de las importaciones de carne desde EEUU. Por otro lado cabe

agregar que, en cuanto a lo que a Argentina toca, la importación de carne de Argentina no existe ahora, pero el TLC KORUS al mismo tiempo que hace prever el desplazamiento de otros proveedores de carne del mercado surcoreano –como Australia- aleja mucho más la posibilidad de que algún día se pueda lograr la entrada de carne argentina a ese mercado.

El mercado surcoreano de carnes se abrirá en etapas a lo largo de quince años. El arroz, quizás la cuestión más sensible dentro del rubro agropecuario, quedó fuera de las negociaciones. De otra forma hubiera habido mayor resistencia en Corea del Sur. Por la parte coreana es aceptado que los mayores daños del tratado se verificarán en agricultura y pesca. Para esto el Estado surcoreano implementará sistemas de subsidios por daños y compensaciones. Caen en esto principalmente los casos del kiwi, las carnes vacuna y de cerdo, las naranjas mandarinas y las alubias.

También se pondrá en práctica, con cargo al Estado coreano, un sistema de compensaciones y subsidios por salidas del negocio. Quedan exceptuados del sistema los servicios públicos, las empresas especulativas y los entretenimientos. Habrá ayudas del Estado surcoreano para la reconversión de negocios, para invertir en el exterior, EEUU entre otros lugares, y para ayudar a incrementar las exportaciones de productos eléctricos y electrodomésticos. En todos estos casos el Estado coreano se hace responsable de paliar las situaciones negativas que deriven, con carga financiera a Corea del Sur.

Igual a como ha sido la propaganda de las políticas neoliberales en otras partes del mundo, se dice también que si por un lado habrá daños y perjuicios en esos rubros, el TLC traerá a la larga la ventaja de que fortalecerá la competitividad ya que para sobrevivir en el negocio de que se trate se deberá invertir y mejorar las instalaciones que se tenga, mejorar las marcas, introducir nuevas variedades de productos. Y para todo esto el Estado surcoreano dará préstamos. En otro orden, cayendo dentro de los términos del tratado pero en aspectos no estrictamente económicos habrá reconocimiento de visas para profesionales. Dentro de las

ventajas citadas para Corea también estarían los beneficios que se derivarían de la expansión de la *hallyu*.

Cuestión aparte y que merecerá cuidadosas negociaciones es la de la presión estadounidense para lograr la aceptación de firmas norteamericanas de abogados, asunto difícil porque viene formando parte de la embestida estadounidense en todo el mundo para lograr lo mismo, y que ha tenido fuerte rechazo en Japón por los peligros que implica: desde la mayor posibilidad para presionar para reformar leyes locales, hasta el abandono de los procedimientos locales a cambio de los que rigen en EEUU. Mención especial merece, dentro del mismo tema, el asunto del desplazamiento de abogados locales por las grandes firmas de abogados estadounidenses, fácil de prever habida cuenta de la magnitud de esta verdadera industria con el negocio del manejo del litigio en su país de origen, y del gigantesco poder económico que muchas firmas norteamericanas de abogados poseen.

6. CONCLUSIÓN

El abordaje del TLC KORUS no puede ser hecho como una cuestión en ella misma, midiendo ventajas cuantitativas previstas en las exportaciones y proyecciones virtuales sobre las tasas de crecimiento, ni mucho menos hacer esperanza de índices de potenciales mejoras en rubros definidos. En este caso no puede dejarse de lado la referencia a la relación de alianza de seguridad y a la cuestión militar, ya que, mucho más allá de las formas de elogio del TLC que hacen los apologistas enfatizando el cambio de un tipo de relación asentada en lo militar y de seguridad a uno basado en lazos económicos, en realidad lo que parece tener efecto es un mero reforzamiento de una por la otra, un atar a Corea del Sur a la política estadounidense para encontrar un contrapeso a la autonomía que Corea del Sur ha venido reclamando en el manejo de sus relaciones con Corea del Norte. No se trataría tanto de otra forma de relación como sí de un reforzamiento de la misma, la actual. Es muy diferente lo que el TLC KORUS

significa históricamente para EEUU, cuyo sistema en nada va cambiar, de lo que significa para Corea del Sur como sucedáneo de esos nuevos motores de la economía no encontrados.

Es necesario verlo también, porque tiene ese efecto, como un reforzamiento del lazo político-económico con EEUU frente una posible opción surcoreana, una tentación, de buscar las modificaciones que su modelo económico requiere por medio de una mayor relación económica con China, que de hecho implicaría mayor necesidad de coincidencia política. Sin duda, por la parte estadounidense, el TLC KORUS es hecho en contra de China, parte de un cerco, sutil, pero real al fin. Habrá que evaluar en unos años el costo que significará, y la carga al Estado surcoreano deberá afrontar en cantidades de subsidios, compensaciones, y créditos para paliar los efectos negativos sobre la producción surcoreana

También hay que considerar acá, en las condiciones de la economía coreana, que la necesidad de realizar tratados de libre comercio y de estrechar vínculos económicos con otros países era real. Y por la misma razón es menester recordar que en esta opción jugaba la posibilidad de un TLC con Japón, opción que realmente existió, y que tras contramarchas de las dos partes desde la primera propuesta de 1998, la posibilidad quedó abortada en 2004. No sería desacertado considerar que el TLC KORUS para Corea del Sur, desde el punto de vista económico, es un sucedáneo, ya que no un reemplazo, del tratado que no llegó a haber con Japón.

7. REFERENCIAS

JO, Ha-hyun, **Create Environment for Corporate Investment**, Korea Focus Spring 2007.

LE CORRE, Philippe, **L'option chinoise des firmes sud-coréennes**, Le Monde Diplomatique, octobre 1992.

LEE, Chon Pyo, **Remaining Task of Economic Reform**, Korea Focus March-April 2001.